

# 中途半端だけど美しい数字

こんばんは、みんなていあです。

僕は先月(2012年11月)、  
インフォトップで月収2899万237円を達成しました。

ランク	アフィリエイトID、 名前、企業名、ニックネーム	URL 誘導 数	販売 件数	購入 率	アフィリ報酬	2ティア報酬	2ティア 獲得数	総合売上
1	みんなていあ	9,144	2,015	22.04	28,958,932	31,305	7	28,990,237
2	株式会社Free Agent Style	29,770	633	2.13	12,528,959	66,007	146	12,594,966
3	小玉歩	7,524	602	8.00	7,122,894	1,280	0	7,124,174
4	坂田智康	6,860	328	4.78	6,210,908	0	0	6,210,908
5	action0228	17,579	317	1.80	4,395,221	0	0	4,395,221

この数字、凄く意味があると思っています。

何故かと言うと、めっちゃ中途半端だからです。

大百科1本売れたら報酬8800円入って、  
綺麗に2900万円達成になるのに、超中途半端。

12月1日の0時、僕はフィリピンのホテルでインフォトップ画面を眺めていたのですが、  
この時思ったのは、

「ああ・・・あと1本売れてれば・・・」

でした。

実は僕、この月、元々3000万円達成するのを目標にしてて、  
僕のチームのチャットにも、  
「3000万円いくので皆見て下さい！」  
と書き込んでいました。

宣言しといて、達成できなかったんですが笑

まあ実際、インフォトップ以外のものも沢山売ったりしてたので、  
月収4000万を達成してるので、  
一応、有言実行は利息付でしているのですが。

インフォトップの記録上は2900円をわずかに下回りました。

でも、今は、これで良かったかなと思っています。  
ぎりぎり超えない事に、意味があったのかなと。

## 周りから言われていたある提案

僕はインフォトップで2000万を超えたあたりから、  
結構周りの人から、  
「ここまで来たら、高額なもの売って一気に歴代記録作っちゃいましょうよ！」  
「更に新教材売ったら、販売件数も歴代一位取れるんじゃないですか?!」  
「3000万超えたらもう誰も勝てないでしょう！」  
みたいな事を色々言われてたんです。

確かに、もし高額なものを最後に一気に売れば、  
それで月収5000~6000万くらいには、  
できたかもしれません。

というかできます、僕なら。

でも、それって違うな、と。

だってそれじゃあまるで、  
実績を作る為だけに、売りたいくない商品を、  
無理矢理売った事になるからです。

今回の僕の記録には意味があります。

僕は、1つの教材だけで3000万近い報酬を出したのです。  
もちろん、他にもちよこちよこ売れてますが、  
基本的に、メインメルマガではこの月、1つの教材しか売ってません。

今、月何百万、何千万と稼いでいるアフィリエイトの人は、  
どんどん新しい商品を流していくタイプが多いですが、

そんな中、  
僕は僕のスタイルを貫いた上で、  
この売り上げを出す事に意味があり、

もしここで売り上げを優先して、  
蛇足となる企画をもう1個作って無理矢理実績を作っても、

売り上げは増えても、  
結局自分がずっと守ってきた何かを失う事になります。

だから、絶対にそれだけはせず、  
最後の1日まで、  
同じ商品だけを売り続けたのです。

## 僕の絶対のルール

僕は、情報発信する上で、絶対のルールを持っています。

1. 自分のメルマガは、自分以外の人間には1文字たりとも絶対に書かせない。
2. 自分が良いと思った商品しか売らない
3. キヤパを超える人数に売り込まない

このルールを破ったら、  
もう僕は僕で無くなり、今の僕は死にます。

もしかしたら新しい自分に生まれ変わるのかもしれませんが、  
それが良い事であるとは思えません。

僕は、大量に売る商品、少ししか売らない商品と、  
わざと使い分けています。

例えば、僕は10月に35万円(途中値上げして45万円)の旅行企画を売った時、  
138名の方が申し込んで下さいました。  
審査もあったので、合格したのは半分以下ですが。

その際、

「手抜いて売ってますよね？笑」

と言ってきた賢明な方が何人かいたのですが、  
仰る通り、僕はわざと売り上げを最大化させない様、調節して売りました。

だって、あんなの、大量に申し込ませたって、  
企画が破綻するだけですから。

一方で、今回の企画は久々に全力で売りました。  
通信講座なので何人増えても大丈夫だし、  
自分の作った企画を全員に参加してもらいたかったから。

お陰様で、2万円を超える商品を、  
半月で1700名を超える人に売る事ができました。

この様に、  
僕は売る商品も厳選してるし、  
更に売る人数も、調節してます。

何でもかんでも、全員買わせようとしたら、  
絶対に必要の無い人が買ってしまいますから。

だから、先月インフォトップで3000万いかなかった事は全然悔しくないです。  
いや、本当はちょっと悔しいですけど(笑

でも、いいんです、また次の機会に達成します。  
また売りたいものがあれば。

## 神秘的な数字

それにしても、面白くないですか？

先月、僕から購入してくれた人は2000人以上いるのですが、  
そのうちの1人でも人数が変わっていたら、  
今日のレポートは書けなかったんですよ。

報酬が2899万円という、際どい数字に落ち着いたからこそ、このレポートが書けたわけです。

つまり、このレポートは、購入してくれた方全員によって作られたものです。

というか、僕のメルマガはいつもそう。読者の人達によって、作られているのです。

たった1人の行動によって、僕のメルマガ(あるいは発信)が変わり、それによって、僕のメルマガを読む15000人が変わり、彼らがまた新しい人を変えていく。

こんな風に、全員が糸につながっていて、どこかを揺らすと全部が揺れる感じ。

面白いでしょ、情報発信って。

だから、僕は自分で書きたいのです。

自分の思想を広めたいから、

自分で書くのです。

そして、もっと広めたいのです。

この世界の楽しさを。

売り上げなんて、どうでもいいんです。価値を提供してたら、そんなものは勝手についてきます。

もちろん、僕は更に稼いでいくつもりです。年収1億を達成したからには、次は2億、3億と稼いでいきたい。

まだまだ稼ぎます。

でも、それはあくまで、  
「結果」として出るものであって、

「2億に届かないから強引に何かを売って無理矢理届かせよう」  
みたいな事をするつもりはないです。

それをやりはじめると、  
自分が貫いていた信念を殺して、  
自分を信じてついてきてくれた読者を裏切る事になるので。

## 売らない事は、難しい

業界には僕よりはるかに稼いでる人は沢山いますよ。

僕は勝ちたいですよ。

彼らより稼ぎたいです。

でも、自分のスタイルを崩さずに稼ぎたいです。

だから、今、単発で億を稼ぐ事なんて簡単にできるけど、  
まだやりません。

今、それをやっても、企画は破綻するので。

逆に言ったら、僕はまだ、  
企画を破綻させずに単発で億を稼ぐ事ができないのです。

それだけの媒体と力が無い。  
だから、もっと力を付けないといけません。

売るのは簡単です。  
セールス学べばいいだけですから。

でも売らないのは難しい。  
売る事よりも、更に難しいと思います。

売れない<売る<<<<売らない

こんな感じですね。

この前メールで、

「月収4000万も稼いで、  
今まで近い存在だったのがだんだん遠い存在に思えてきました(笑)」

って意見が来ましたが、  
僕は全然遠くないです。

僕は未だに、  
メルマガ1通目を書いた時と同じ気持ちで書いてるつもりです。

今回、  
2899万円と、  
超絶中途半端な数字でとどめてくれたのは、

**「初心忘れるべからず」**

という神からのお告げだと理解致しました。

よく見ると美しい数字です。

というわけで、  
これからも頑張って価値あるメルマガを発信していきますので、  
宜しくお願いします。

では！